Sobre la rebaja de impuestos a las empresas y sus eventuales efectos en la economía del país.

Por Jaime Sierra Bosch

Como política institucional, la reducción de impuestos a las empresas sólo puede garantizar menos ingresos para el Estado en el corto plazo y, en cambio, no puede garantizar que en el mediano o largo plazo el eventual crecimiento producto de esta rebaja iguale o supere al monto de recaudación por impuestos que se dejaron de percibir por efectos de la rebaja. Esto, a menos que esta rebaja sea una condición precisa y explícita del empresariado para invertir, y que exista un compromiso explícito de su parte de hacerlo, a cambio de la legislación. Sería como si el deseo o la necesidad de invertir fueran tan grandes, que necesitaren esa rebaja para poder hacerlo.

Este punto no es menor si se observa la experiencia histórica: en distintos períodos —incluyendo los episodios de liberalización económica en América Latina durante los años 80 y 90— la respuesta de la inversión privada no siempre fue automática ni proporcional a los incentivos tributarios. Más bien, estuvo mediada por expectativas, percepciones de riesgo y confianza. En este caso, aunque existen mecanismos indirectos, tales como créditos tributarios condicionados, o subsidios a la inversión, no se cuenta con instrumentos legales que los obliguen a cumplir con dicho compromiso, a menos que se formulara una ley que cumpla con tal propósito, cosa extraordinariamente poco probable.

Aquí sale a la luz el concepto de la "elasticidad de la inversión con respecto al cambio en la tasa impositiva", es decir cuánto varía porcentualmente la inversión según los cambios porcentuales en las tasas tributarias. Esta elasticidad puede ser negativa si, como respuesta, la inversión aumenta cuando los impuestos bajan. Sin embargo, la magnitud de dicha respuesta puede ser baja o incluso nula si las empresas consideran más conveniente destinar el excedente generado a ahorro financiero, reducción de deuda o acumulación de liquidez, antes que a nuevas inversiones productivas.

Por lo tanto, sólo podemos quedarnos con la idea de que la inversión posterior a la rebaja será un acto que dependerá más de la voluntad de los empresarios que de la búsqueda de una optimización económica. Este concepto de "voluntad" no debe entenderse sólo como arbitrariedad, sino como una síntesis de expectativas, confianza en el entorno institucional y percepción de oportunidades, factores que históricamente han demostrado influir decisivamente en las decisiones de inversión, además de posiciones políticas y personales.

Creative Commons Atribución-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional.

Por consiguiente, al rebajar los impuestos sólo se garantiza un ahorro (o aumento del excedente) del empresariado, y no mayores ingresos para el Estado ni aumento en el grueso de los salarios.

Aun considerando una respuesta positiva de este sector económico, el crecimiento debe tener un efecto de ingreso total que sea, a lo menos, igual a los ingresos por impuestos que dejó de percibir el Estado por efectos de la rebaja, como ya se dijo. Y, en primer lugar, esto sólo será efectivo si las necesidades del país hacen necesario un crecimiento en la producción que genere a lo menos los mismos montos dejados de percibir. En otras palabras, ¿invertirá el sector privado lo suficiente como para, a lo menos, igualar a los que dejó de percibir el Estado? ¿Le convendrá? ¿Qué dice la demanda? ¿Existe una planificación de la oferta? ¿Cómo se garantiza que los fondos no tributados se orienten a la producción de bienes y servicios y no a la especulación financiera? Podría constituirse un efecto perverso aquí.

Un ejemplo cercano puede observarse en la evolución de la economía chilena en la última década, donde, pese a distintos ajustes tributarios y períodos de menores cargas efectivas para ciertos sectores, la inversión privada no mostró una respuesta proporcional sostenida, evidenciando que factores como la incertidumbre, las expectativas de crecimiento y la demanda interna han jugado un rol más determinante que la sola estructura tributaria.

En este punto, suele mencionarse el concepto de la Curva de Laffer, que plantea que existe un nivel óptimo de tributación donde la recaudación es máxima; sin embargo, identificar empíricamente ese punto es complejo y depende de múltiples factores estructurales de cada economía.

Sería conveniente entonces, antes de legislar, conocer el estado de la economía, en términos de demanda potencial-oferta potencial. Se debe considerar que el factor de gasto del PIB depende en una medida significativa de los ingresos de la masa trabajadora, lo que refuerza la relevancia de la demanda agregada como motor de crecimiento. También es importante tomar en cuenta los tamaños de las empresas. No es lo mismo hacer una ley para una empresa grande, que vende sobre 100.000 UF, que para una PYME que no vende más de 5.000 UF, ya que sus restricciones, capacidades de inversión y sensibilidad a los incentivos tributarios difieren significativamente.

En consecuencia, la rebaja de impuestos a las empresas no constituye una política de resultados asegurados, sino una apuesta fiscal: el Estado renuncia a ingresos ciertos en el presente, con la expectativa de beneficios futuros que no puede garantizar ni exigir. En ausencia de evidencia suficiente sobre su efectividad en el contexto específico del país,

Creative Commons Atribución-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional.

legislar en esta materia no es solo una decisión económica, sino también una decisión de riesgo. Legislar así, en blanco, sin antecedentes suficientes, es una política con beneficios inciertos y costos fiscales seguros y de efectos inmediatos.

Creative Commons Atribución-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional.